SHOPEE
LUCRATIVO

O SEGREDO PARA MUITAS VENDAS

GUIA PRÁTICO

Sumário

1- Fundamentos básico

2- Não pule essa etapa

3- Como funciona o frete shopee

4- Como funciona a comissão

5- Indicação para amigos

6- Instagram nichado

7- instagram de achadinhos

8- Tiktok e Kwai

9- Vídeo reviews

10- Pagar post de influenciadores

11- Status de whatsapp

12- Ads shopee

1- Fundamentos básico

- **Mantenha uma boa avaliação.**
- **Responda ao chat com rapidez.**
- **Garanta estoque suficiente de todos os produtos que anunciar.**
- **Reduza o tempo médio de preparação dos pedidos contando com parceiros logítistico da shopee, diminuindo o número de intens listados em prê-venda ou artesanais, investindo em colaboradores que ajudem a acelerar a expedição durante a campanha e até deixando seus produtos campeões de venda pré embalados.**
- **Cumpra todos os prazos de envio.**
- **Capriche na descrição dos itens e preenche os campos altura, comprimento e peso de acordo com as especificações reais.**
- **Crie kits! Agrupar seus produtos atrai o consumidor,aumentando seu faturamnetoe, de quebra,tornando seu negócio mais competitivo, facilitando seus lucros e simplificando sua precificação com base na nova taxa de comissão.**

2-**Não pule** essa etapa

O vasto universo dos Shopping Virtuais passou por inúmeras transformações nas últimas décadas.

A cada ano, a experiência de compra do consumidor ficava mais acessível e prática, até que em 2015, nasceu a Shopee, o marketplace que revolucionou a forma de comprar e vender pela internet.

Tá procurando por aí como ganhar dinheiro na internet? Pois encontrou o melhor jeito! O Programa de Afiliados da Shopee é um ótimo jeito de fazer uma renda extra todo mês.

O que é o Programa de Afiliados?

É um programa que recompensa as pessoas que expõem e vendem os produtos da Shopee para outras pessoas. Quando você é um afiliado, você escolhe produtos da Shopee para indicar para outras pessoas, sejam elas conhecidas ou então seus fãs.

Quando essas pessoas compram um produto através de um link personalizado que você compartilhou, você tem direito à comissão daquela venda.

3-Como funciona o frete da Shopee?

Quando a Shopee chegou ao Brasil, logo de cara se destacou entre os consumidores e lojistas, acima de tudo, por oferecer diversas ofertas de frete grátis. Apesar de ter passado por mudanças significativas em sua política, o marketplace continua bem atrativo e flexível.

O frete grátis, que antes não tinha nenhum tipo de valor mínimo ou era aplicado para valores acima de R$ 10 e R$ 20, agora é oferecido através de cupons de desconto.

Atualmente, existe o Programa Frete Grátis. Ele oferece uma série de benefícios, como cupons para compras acima de R$ 20 e o selo do programa visível nos produtos das lojas participantes.

Esse plano ainda cobre o valor do frete em até R$ 25. O restante é por conta do cliente.

4-Como funciona a comissão na Shopee?

Diferentemente de alguns canais, a Shopee não pede taxa de inscrição, ou seja, o cadastro é 100% gratuito. Porém, o marketplace cobra uma taxa de comissão de 12% em cima de cada venda realizada.

Se levarmos em consideração essa porcentagem existe com o objetivo de custear todo o investimento em ações de marketing e custos operacionais, então ele se torna facilmente um dos canais mais vantajosos para se anunciar.

Além disso, em uma nova atualização nas políticas de comissão, a Shopee impôs um limite no valor de comissionamento, sendo R$ 100 o valor máximo à pagar para a plataforma.

5-Indicação para amigos

Uma vantagem que tem na shopee é que o link de afiliado é de funil infinito. O que isso significa? Se um cliente seu clicar no seu link mesmo ele não comprando o produto do link enviado, qualquer outra coisa que ele compre no site você receberá a comissão porque fica “marcado” como seu cliente.

E na Shopee existe todos os tipos de produtos. Algum **amigo(a) seu disse que estava precisando de um produto** X, basta ir no site, pesquisar pelo produto e enviar seu link.

Mesmo aquela pessoa não comprando aquele produto específico que você enviou, caso ela continue pesquisando e compre depois você recebe a comissão.

A intenção é fazer ela entrar através do seu link.

6- Instagram Nichado

O Instagram é hoje a rede social que mais cresce no mundo, a ferramenta também é conhecida pela interação entre os usuários, muito maior que em outras mídias sociais.

Uma boa estratégia é fazer um perfil nichado, ou seja, você pode criar uma marca de acordo com seu segmento e oferecer conteúdo de qualidade para resolver as dores de sua audiência.

Por exemplo, se você decidir trabalhar no ramo de eletrodomésticos, primeiro descubra suas dores para atrair clientes para a loja.

No atual cenário, antes de vender para os potenciais clientes, é preciso atrair clientes e ajudá-los a resolver os seus problemas, ou seja, curar suas dores, demonstrando sua preocupação legítima, sua autoridade e a relevância nos assuntos tratados.

Levante quais as principais dores da sua persona, tais como:

- falta de espaço no seu imóvel atual;
- móveis antigos e problemáticos;
- aumento do número de integrantes da família;
- compra de um novo imóvel e necessidade de mobiliar, entre outros.

Vale lembrar que o Instagram é uma rede social que
Vale lembrar que o Instagram é uma rede social que
prioriza vídeos e fotos, portanto use sua criatividade para colocar imagens bem elaboradas na sua página.

Para fazer um bom post no Instagram, é preciso seguir algumas etapas, como:

- Determinar qual a sua meta com a postagem e definir
- o que você deseja divulgar;
- Definir se deseja aumentar o número de seguidores ou

- Publicar nos melhores horários e na frequência mais indicada para o seu público;
- Monitorar o desempenho do post, após a publicação.

7- Instagram de achadinhos

Certeza que você já deve ter visto na aba de reels alguns vídeos com achadinhos da Shopee!

Entrando nesses perfis você verá que sempre tem novos vídeos.

Caso você nunca tenha visto, você precisa pesquisar por perfis desses achadinhos da Shoppe, veja a maneira que **eles produzem os reels, story, pegue como referência as** ideias, NÃO TENTE COPIAR, utiliza da sua criatividade.

Passo a passo para criar seu perfil:

1 - Crie uma logo;
2 - Crie um perfil no Instagram;
3 - Estruture sua biografia:

1° Linha: O que faço e quem ajudo;
2° Linha: Mercado que trabalho;
3° Linha: Alguma conquista ou frase que você gosta;
4° Linha: Você fez uma chamada para a ação para seu direct, recomendo a criar um link personalizado que direcione a pessoa do ponto A ao B.

O próximo passo é procurar os produtos na Shopee. Procure por aqueles que possuem vídeos para você criar os **reels.**

Além disso você pode baixar vídeos através do Pinterest, basta buscar por "Vídeos de produtos da Shopee" ou pesquise sobre algo específico, exemplo: escova de limpeza elétrica.

Após ter seu vídeo baixado ou produzido você vai publicar no seu perfil, não esqueça de colocar uma CTA na legenda para caso o lead tenha interesse no seu produto.

Poste de 2 à 3 vídeos por dia e não esqueça de utilizar hashtags.

8- Kwai/ Tiktok

Utilize essa estratégia para trazer leads de forma orgânica para sua base:

Primeiro você vai pesquisar pelos vídeos que estão em alta no Tiktok e Kwai, e como consigo encontrar?

Através das hashtags, explore os vídeos mais recentes com as hashtags:

#produtosdashopee, #produtosshopee,
#unboxingprodutosdashopee, #comprasdashopee,
#promoçãodashopee, #pedidosdashopee,
#produtosdashoppe, #rekomendasishopee
#shopeeprodutos, #shopeeproduto, #produtosshopee,
#shopeepruchase, #produtosdegraça, #shopeegarantia,
#produtodegraca, #graçatodegraça, #shopeeprzeróbka,
#shopeeadilashope.

Baixe o vídeo e publique no seu perfil.

No link da biografia, deixe o link da sua coleção da Shopee.

9- Vídeo Reviews

Você já fez pesquisas para conferir a avaliação de um filme antes de ir ao cinema ou ver a nota de um restaurante antes de fazer sua reserva? Então você sabe o que é um review. Esses comentários – que também podem vir acompanhados de nota – são extremamente úteis na hora de comparar e comprar produtos na internet

Como Fazer Vídeo Review De Produto Físico?

1. Conheça bem o produto. Antes de falar sobre algum produto em seu vídeo, você precisa conhecê-lo bem.
2. Crie um Roteiro.
3. Grave o Vídeo.
4. Edite o Vídeo.
5. Comece a Divulgar.
6. Mostre o produto por dentro.

10- Pagar post de influenciadores ou páginas (encontrei na shopee)

Existem vários perfis seja de influenciadores, perfis de frases, de humor, de fofoca que postam (Achadinhos da Shopee), produtos que você não sabia que existia, produtos que você precisa ter na sua casa. Mas, o que a grande maioria das pessoas não sabem é que essas publicações são pagas e existe um afiliado por trás.

E basicamente a estratégia consiste em elaborar um vídeo sobre algum tipo de produto especifico, escolher algum tipo de contexto (achados e oportunidades, produtos desconhecidos e curiosos, algo que no pode faltar para casa), e pagar para que alguma pagina poste o vídeo e deixe o link na bio por um determinado tempo.

11- Status de WhatsApp

Com a base de leads que você tem (que são seus amigos).

Caso você não queira que todos seus contatos vejam o seus status, configure quem poderá visualizar.

Sempre faça uma CTA na legenda, para caso seu cliente se interessar você possa enviar o link.

Você vai iniciar o processo de "isca" para vender os produtos, através do status do WhatsApp.

Dica importante: Não publique qualquer coisa no grupo, procure por produtos que façam sentido com aquilo que seus amigos consomem.

Dicas de produtos: Roupas, maquiagem, decoração, eletrodoméstico, comidas!

Enfim, utiliza sua criatividade para gerar desejo para seus clientes e procure por produtos que façam sentido!

Estratégia completa

12- Ads Shopee

O Shopee Ads são anúncios patrocinados realizados dentro do próprio Marketplace.

Ou seja, o Shopee Ads permite que você faça uma propaganda paga dentro da plataforma da Shopee, para aumentar a exposição dos seus produtos e da loja.

Quem não é visto, não é clicado!

- Impulsione suas vendas exibindo seus anúncios para compradores com alta intenção de compra
- Coloque os seus produtos em destaque em áreas de alta concorrência
- Incremente suas visualizações de produtos anunciados
- Aumente seus pedidos de produtos anunciados
- Comprove seu investimento em marketing com retorno mensurável.

Dica: Não adianta fazer uma campanha, um anúncio patrocinado, se a sua estrutura de anúncio do produto não estiver bem feita.

Esse é um dos principais erros que fazem com que você não tenha um retorno positivo com suas campanhas.

Mas, calma, eu vou te passar algumas dicas para te ajudar a ter mais conversão!

Conforme eu já comentei anteriormente sobre os processo de cadastro de produto, é importantíssimo que você tenha um EXCELENTE cadastro de produto.

- Tenha um bom título utilizando palavra chave;
- Tenha ótimas fotos;
- Tenha vídeos do produto;
- Tenha um preço competitivo;
- E tenha uma descrição sólida, que descreva todas as informações e detalhes do produto.

Tipos de anúncios

Dentro da plataforma da Shopee é possível realizar três tipos de anúncios patrocinados:

- Busca de produto
- Busca da loja
- Anúncios de descoberta

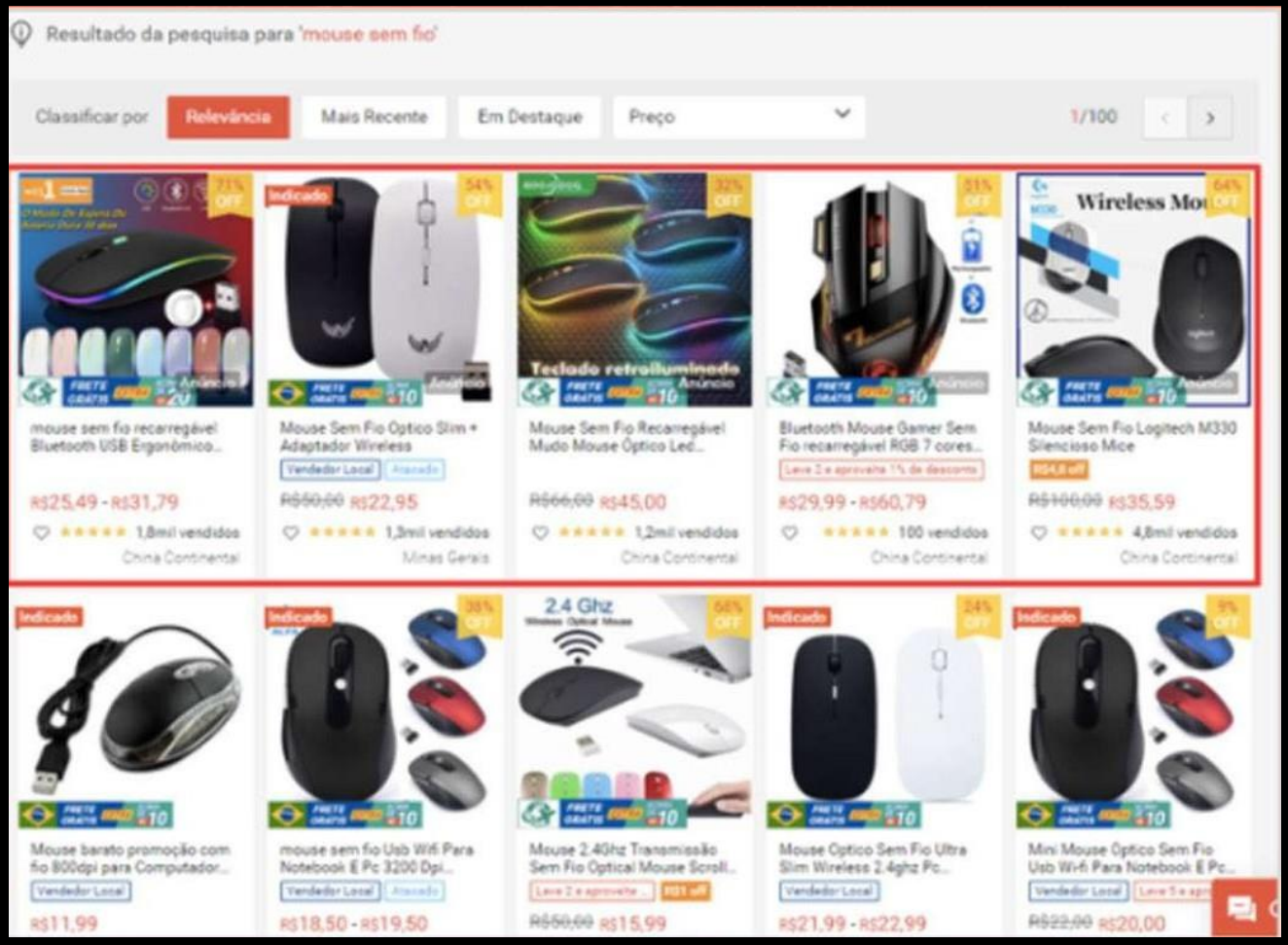
Então, vamos entender um pouco sobre cada um deles.

Busca de produto

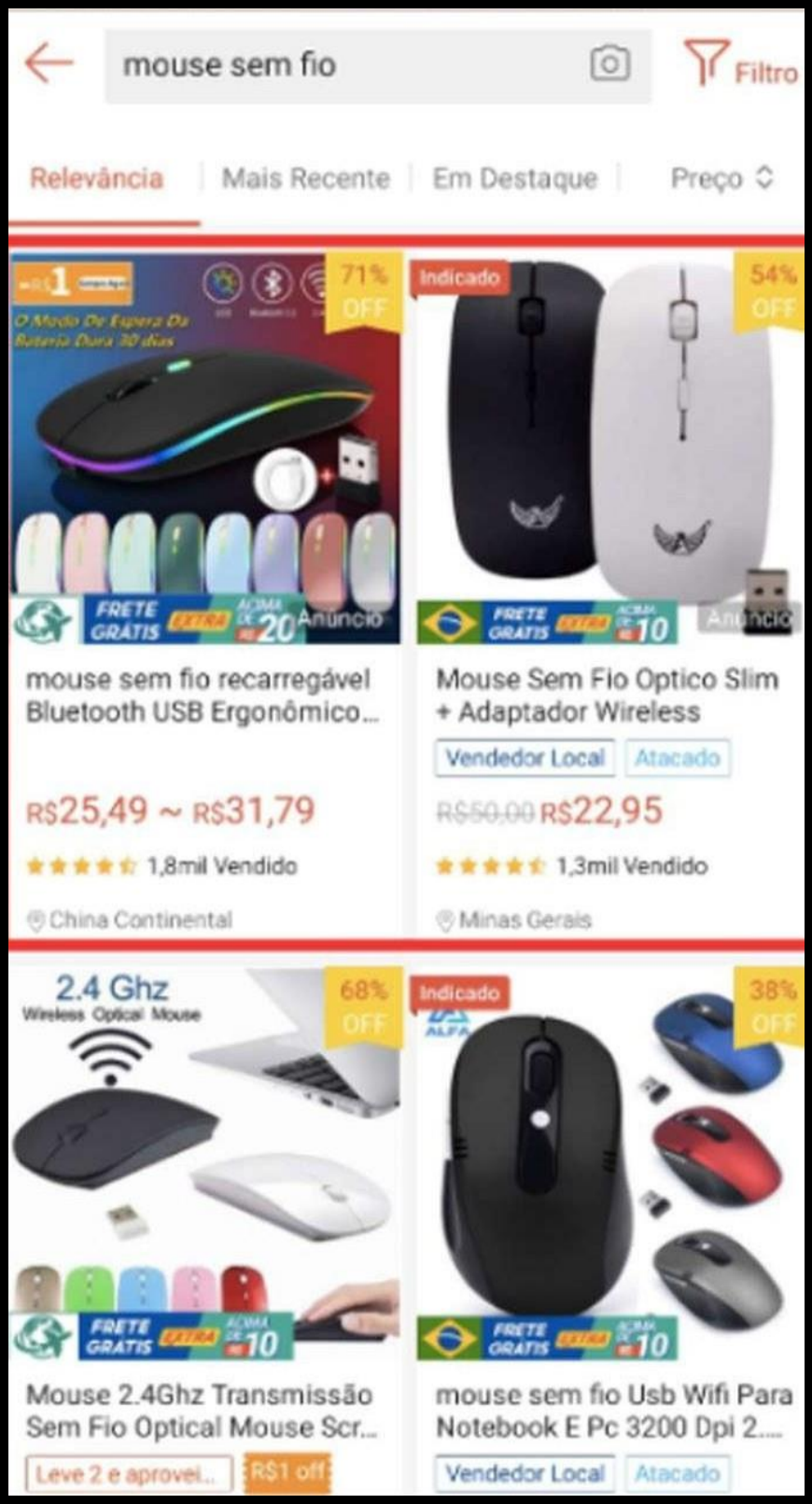
Esse tipo de anúncio patrocinado tem como foco o produto, como o próprio nome já diz.

Quando o cliente digita uma palavra chave no campo de busca do marketplace, o algoritmo da Shopee identifica, classifica e evidencia os anúncios patrocinados para essa palavra chave apresentando esses anúncios nas primeiras posições.

No Desktop: São reservados os 5 primeiros e os 5 últimos anúncios dos 50 resultados por página.



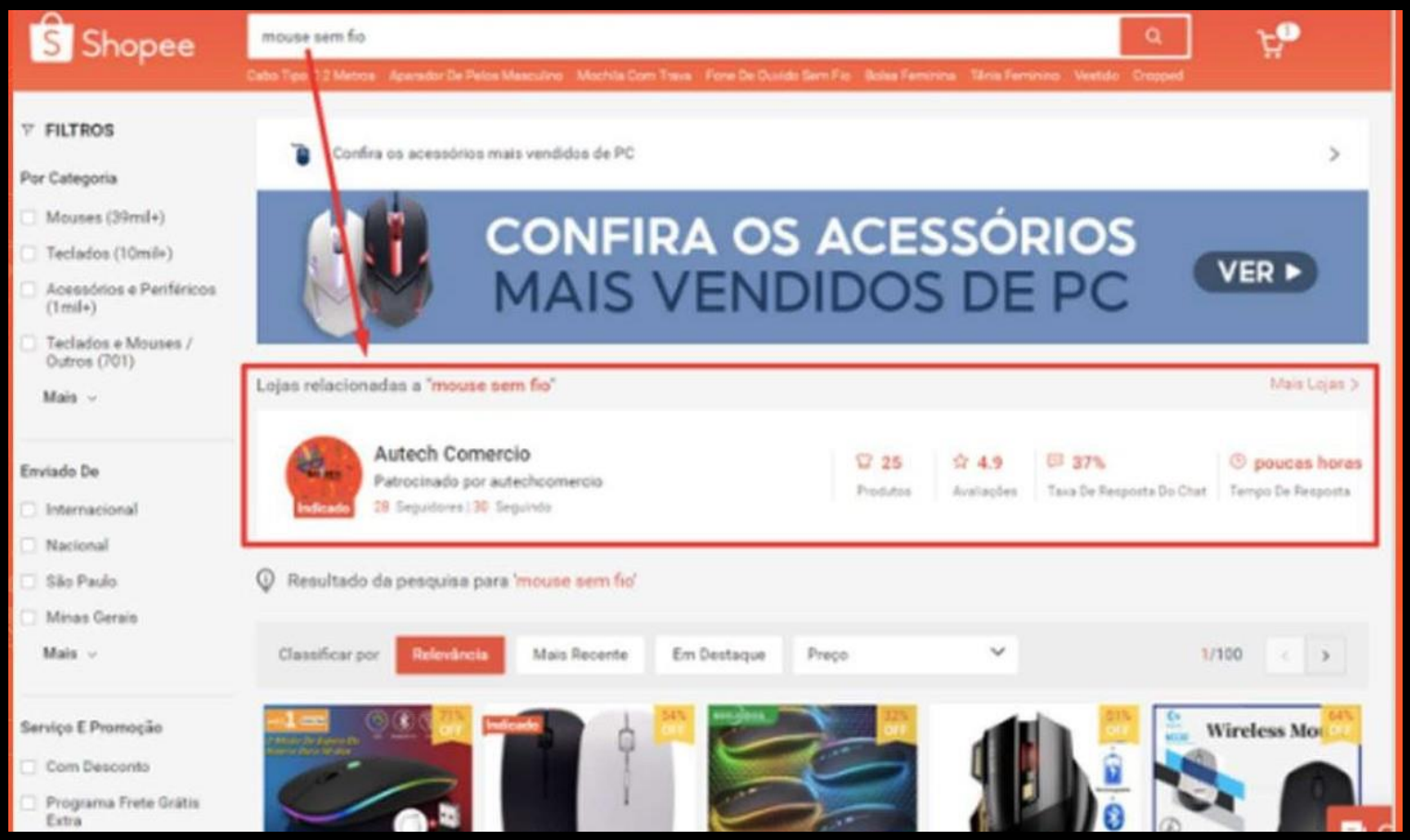
No App: Por ser uma página contínua, os 2 primeiros anúncios aparecem como Ads seguido por 4 orgânicos, e assim por diante.



Busca da loja

Esse tipo de anúncio está diretamente ligado à construção e exposição da marca.

Ao pesquisar a palavra chave, o usuário pode ser direcionado para sua loja, aumentando seu tráfego.
No Desktop: É apresentado apenas uma posição no topo da página de resultados de pesquisa, antes dos produtos.



No App: É apresentado apenas uma posição no topo da página de resultados de pesquisa, antes dos produtos.

Para que você tenha acesso a essa campanha, os itens da sua loja precisam ter atingido mais de 100 avaliações, e a avaliação da sua loja precisa ser de pelo menos 4.8.

Anúncio de Descoberta

Esse tipo de anúncio serve para atrair compradores que buscam produtos complementares ou semelhantes ao seu.

Por exemplo, se você vende acessórios para celular e deseja atingir novos compradores, através do anúncio de descoberta o seu anúncio poderá impactar compradores **que estejam pesquisando algum modelo de celular, ou** acessórios semelhantes aos que você vende.

Os anúncios de descoberta são apresentados em 3 áreas diferentes:

- Produtos Similares
- Você também pode gostar
- Descobertas do dia

Na área de "Produtos similares", são reservadas 21 posições para o Ads nos 100 produtos similares mostrados.

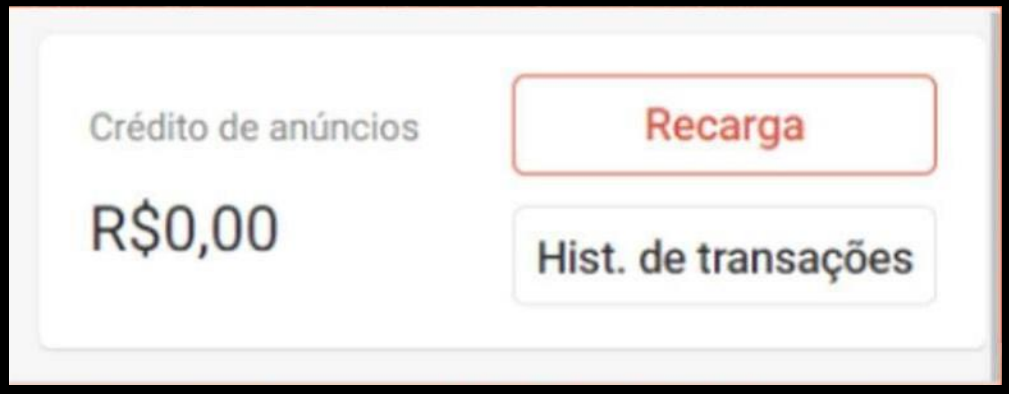
Na área "Você também pode gostar", são reservadas 12 posições nos primeiros 35 produtos mostrados.

Na área "Descobertas do dia", são reservadas 26 posições para o Ads nos primeiros 55 produtos mostrados.

Configurando o primeiro Shopee Ads

Para fazer o seu primeiro Shopee Ads, basta você seguir 5 passos básicos:

1. Acesse o shopee Ads e efetue uma recarga de Ads, essa recarga é o valor que ficará disponível para que a plataforma possa veicular os seus anúncios patrocinados, podendo ser paga por cartão de crédito ou carteira Shopee. Este valor será consumido de



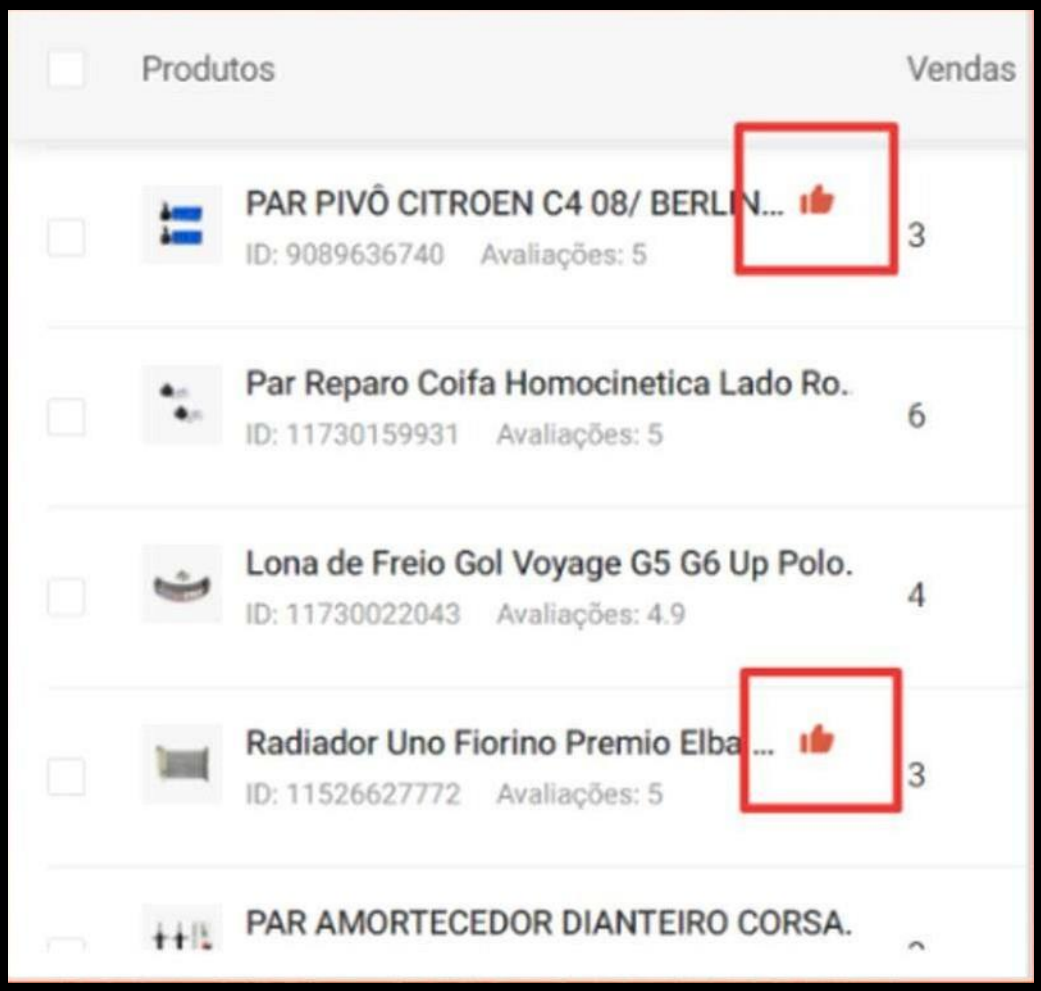
2. Escolha o tipo de anúncio que você deseja: busca por produto, busca da loja, ou anúncio de descoberta. Lembrando que, os anúncios de busca da loja estão disponíveis apenas para os lojistas que atendem há alguns requisitos, conforme citado anteriormente.

3. Defina o valor do orçamento, ou se preferir, você pode selecionar a opção “sem limite” e a plataforma irá consumir o seu saldo de acordo com as demandas e oportunidades de conversão.

E defina a data de duração do anúncio, selecionando a data de início e término da campanha, ou você também pode deixar sua campanha sem limite de tempo.

Orçamentos	Anúncio de Busca	
	Produto	Loja
Diário Mínimo	R$ 3,00	R$ 30,00
Total mínimo	R$ 30,00	R$ 100,00

4. Escolha os produtos que deseja anunciar:



Dica: O Shopee Ads informa os produtos recomendados com um sinal de “joinha”, para anunciar com base na conversão.

5. Escolha palavras-chave, tipo de correspondência e defina o lance.

Dica: Para descobrir as palavras-chave mais buscadas na Shopee, basta acessar: Dados > Informações Gerenciais > Assistente de vendas.

Ali você pode selecionar a opção “Palavras-chave mais procuradas” e ver o ranking de palavras dentro das suas categorias!

Seu Ads está pronto!

Basta acompanhar e analisar o desempenho na plataforma Shopee Ads.

Shopee